



Microsoft Dynamics NAV Hosted Partner Solution Case Study



Protótipo

Disponibilizar Microsoft Dynamics NAV em “hosting”: acesso ao melhor sistema de controle de gestão e negócio ao menor custo

Sumário

País

Portugal

Sector

Tecnologias de Informação

Perfil do Cliente

A Protótipo desenvolve duas áreas de negócio principais, em que a de maior crescimento actualmente é a de ERPs, para a qual estabeleceu uma parceria estratégica com a Microsoft ao nível do Dynamics NAV.

Situação de Negócio

A Protótipo, que implementa o Dynamics NAV desde 2007 decidiu desenhar e disponibilizar uma solução em “hosting” com base nesse software de gestão da Microsoft. Diferencia-se pelo modelo de “entrega” da solução e pela horizontalidade dos desenvolvimentos feitos.

Solução

Microsoft Dynamics NAV

Benefícios

- Solução integrada de gestão que incorpora um modelo de gestão
- Acesso a ERP sem necessidade de investimento inicial e infra-estrutura
- Garantia de evolução
- Garantia de mobilidade no acesso
- Custo inferior

Parceiro

InterHost Portugal

“O modelo da solução em “hosting”, tal como o definimos, dirige-se a organizações que vêm elevado valor na obtenção de informação de suporte ao negócio, a um custo inferior ao de ter uma solução “in-house” com funcionalidades semelhantes”.

— Miguel Andrade, Administrador da Protótipo – Sistemas de Informação, SA.”

A Protótipo elegeu a Microsoft como parceiro estratégico na área de ERPs e desde 2009 decidiu avançar com o Microsoft Dynamics NAV em modelo hosting, juntando o conhecimento do software ao desenvolvimento de algumas áreas na criação de uma solução.

Destaca-se a incorporação de um modelo de gestão e a capacidade de capitalizar as competências existentes em gestão de performance e KPIs.

O parceiro de “hosting” é a InterHost, a solução está disponível, o modelo está testado, as vantagens são evidentes, os primeiros clientes foram ganhos. A expectativa de crescimento é elevada.





“Trata-se de um sistema com um conjunto de funcionalidades que incorporam um vasto conhecimento na área da gestão e sistemas contabilísticos. Assim sendo, a nossa solução adapta-se facilmente às necessidades de informação de qualquer empresa.”

*Ana Maria Simões,
Administradora da Protótipo –
Sistemas de Informação SA*


Situação

A Protótipo – Sistemas de Informação, SA iniciou a sua actividade em 1996, inicialmente mais orientada ao desenvolvimento de software na área de prestação de contas. Essa foi uma das razões que levou a criar uma forte relação de parceria com a CBR - Sociedade de Estudos Técnicos e Organizações Empresariais (actual CBR Accounting) , empresa especializada na prestação de serviços financeiros e contabilísticos, que tem vindo a ser aplicada a vários níveis. A Protótipo co-habita e possui sinergias num universo de empresas que conta com cerca de 30 especialistas e consultores.

À área de negócio relacionada com a solução DEFIR.pro, juntou mais recentemente a área de negócio relacionada com a implementação de ERPs. Para tal, estabeleceu uma parceria estratégica com a Microsoft, tendo como foco o Dynamics NAV. “Sendo várias as razões que motivaram a escolha da Microsoft como parceiro, destacaria a multi-dimensionalidade da própria solução e, com ela, a flexibilidade para fornecer aos clientes, numa implementação, um elevado nível de informação”, afirma Miguel Andrade, Administrador da Protótipo. Tendo a Protótipo fortes competências na área da Gestão da Performance, o Microsoft Dynamics NAV oferecia, face a outras aplicações analisadas, uma maior flexibilidade para incorporação de modelos de gestão nesta área. Assumiu-se então como plataforma de trabalho. Mas a empresa decidiu ir mais longe. Assim, à implementação

“tradicional” do Dynamics NAV, em que se apresenta ao mercado com o , juntou a criação de uma solução, baseada no mesmo software, preparada para ser disponibilizada em “hosting”, o  (Sistema de Informação Contabilístico). Se a área de ERPs já representa cerca de 50% do volume de negócios da empresa, a expectativa é que aumente com uma boa contribuição do negócio de Dynamics NAV em “hosting”.


Na disponibilização da oferta, as parcerias estabelecidas são consideradas essenciais. Refira-se desde logo a própria Microsoft e o modelo de licenciamento SPLA (*Service Provider License Agreement*) direccionado a fornecimento de serviços de software e aplicações em “hosting”.

O modelo desenvolvido pela Protótipo, SA foi reforçado pela parceria realizada com a CBR Accounting. Numa primeira fase, o  começou por ser disponibilizado em conjunto com este parceiro de negócio.


Para a Protótipo e para a CBR Accounting, fazia todo o sentido que as empresas que possuem a sua contabilidade externalizada e que, em paralelo, possuem um conjunto de aplicações “in-house”, tipicamente desligadas umas das outras, pudessem evoluir para uma solução integrada de gestão que cobrisse todas as suas necessidades em termos de sistemas de informação, sem investimento inicial ou muito reduzido. A comunicação entre a CBR Accounting e os seus clientes deixou de se fazer através de envio de ficheiros, que exigem por norma reintrodução de dados, ou papel, com toda a morosidade e

potencial de erros daí decorrente. Tanto a CBR Accounting como os seus clientes passaram a ter acesso ao sistema de informação contabilístico e com total apoio da Protótipo. Mais rapidez, melhor acesso à informação e utilização de uma linguagem comum são alguns dos benefícios que rapidamente se destacam desse modelo de negócio.

Em terceiro lugar, mas não menos importante, destaca-se a parceria com a InterHost, o parceiro tecnológico especialista em “hosting”, que permite garantir uma elevada qualidade de serviço aos clientes no que respeita à performance e disponibilidade da solução, e que assegura todas as matérias associadas à gestão de infra-estrutura.

“O geri.sic tem uma plataforma definida, incorpora um conjunto de desenvolvimentos que considerámos essenciais e endereça empresas para as quais a disponibilidade de informação de negócio, atempada e integrada, é importante. O conceito subjacente à solução é mais abrangente e direccionado para a informação de gestão do que apenas as necessidades básicas de tratamento da contabilidade”, refere José Miguel Rodrigues, Consultor e Gestor de Projecto na Protótipo.

Solução

Para a Protótipo o mercado alvo do geri.sic é transversal. No entanto, numa primeira fase, as empresas de serviços são o segmento preferencial. E, se não há limites técnicos para a dimensão da empresa cliente, os responsáveis da Protótipo consideram que se trata de uma

solução para organizações com necessidades de informação de negócio elevadas mas não têm capacidade ou interesse em investir num ERP num modelo de implementação tradicional, pelos custos associados ao projecto e manutenção do sistema.

Sendo um número indicativo, referem que a solução Dynamics NAV em modelo de “hosting” poderá dirigir-se a empresas desde um a cerca de 20 utilizadores.

A solução começou por ser disponibilizada a uma Empresa Pública, em Maio de 2009. Depois disso, e em 8 meses, já contava com 6 clientes e, tendo em conta a receptividade do mercado, a expectativa é de desenvolvimento rápido. Alguns desses clientes são também clientes da CBR Accounting, tendo em conta as sinergias que é possível obter ao nível da prestação de serviços contabilísticos. Mas, na verdade, em causa está muito mais do que um sistema de contabilidade financeira ou de gestão. Está em causa o possível sistema de informação da empresa, dado que abrange várias áreas funcionais, de facturação e gestão comercial, investimentos, gestão de clientes e fornecedores, de inventários, de recursos humanos, etc..


A lógica é integrada, como a de qualquer ERP. No que respeita a recursos humanos, foi incorporado desenvolvimento específico da Protótipo sobre o Microsoft Dynamics NAV para endereçar matérias como o processamento salarial e a gestão de colaboradores, tornando-se possível, por exemplo, o registo de horas de actividade e de despesas dos

“Tratando-se de “hosting”, o cliente não precisa de ter uma infra-estrutura de suporte à solução. Na verdade não há nada instalado do lado do cliente.”

Miguel Andrade, Administrador da Protótipo – Sistemas de Informação SA

colaboradores, com integração automática na contabilidade, por exemplo. “Trata-se de um sistema com um conjunto de funcionalidades que incorporam um vasto conhecimento na área da gestão e sistemas contabilísticos. Assim sendo, a nossa solução adapta-se facilmente às necessidades de informação de qualquer empresa.”, especifica Ana Maria Simões.

Para os responsáveis da Protótipo, a principal justificação para uma organização enveredar por uma solução integrada de gestão em “hosting”, como esta, é a necessidade de informação. É que, para muitas, deixa de ser suficiente ter algumas aplicações que apenas tratam de áreas específicas, como a facturação ou a gestão de inventários, numa perspectiva puramente de registo ou operacional. Há que ter um conhecimento maior do negócio e isso exige fazer evoluir o sistema de informação. E são, com frequência, momentos de conjuntura económica adversa que evidenciam a necessidade e potenciam a decisão de dar o salto.

Neste caso, o facto de não ser necessário investimento inicial (ou de haver investimento reduzido se implicar migração de dados mais complexa) e o facto de o cliente pagar um valor mensal, previsível, sem esquecer que deixa de ter custos de infra-estrutura, hardware e manutenção do sistema, facilitam a escolha. Para empresas que tinham já a contabilidade externalizada torna-se mais simples implementar o . E é transparente o facto de o prestador de serviços de contabilidade poder, se o

entenderem, aceder ao sistema, sendo certo que a qualidade de serviço pode mesmo aumentar.

Se o acesso a mais e melhor informação de negócio é uma das mais valias da solução, o modelo de gestão que tem incorporado é um elemento diferenciador. “A nível de plano de contas, trabalhamos com um sistema que incorpora o POC, o SNC (Sistema de Normalização Contabilística) e um plano de gestão, adaptado à realidade das empresas e que está ligado aos normativos contabilísticos. Ou seja, os clientes trabalham com base no plano de gestão, que é mais detalhado (por naturezas), e a partir deste são extraídos os dados que alimentam o POC e o SNC, utilizados para efeitos de prestação de contas. Dessa forma, a empresa pode inclusive acrescentar outros planos de contas, se necessário, integrados com o plano de gestão”, resume José Miguel Rodrigues.

De acordo com os gestores da Protótipo, há um grande trabalho conceptual no desenho desta solução assente no Microsoft Dynamics NAV em “hosting”, a que se junta desenvolvimento de algumas vertentes que consideravam essenciais que o sistema tivesse de raiz. Para além da área de recursos humanos, exemplifica-se essa ideia com a componente fiscal, nomeadamente ao nível do IRC. “Trabalhámos ao nível de códigos de IRC com vista ao preenchimento mais automatizado do Modelo 22, por exemplo”, diz José Miguel Rodrigues.

“Todo o modelo está criado para permitir a evolução com a máxima eficiência.”

Miguel Andrade, Administrador da Protótipo – Sistemas de Informação SA

Benefícios

O facto de tratar-se de uma solução integrada é fundamental à maximização dos benefícios. Nesse sentido, a opção pelo Dynamics NAV em modelo de “hosting” é tipicamente uma decisão estratégica, de dois pontos de vista principais. Para quem pretenda evoluir para uma solução que permita obter informação de negócio sempre actualizada, integrada e fiável; e para quem pretenda fazê-lo optando por externalizar o sistema de informação de gestão.

Nesta matéria as vantagens para as empresas podem ser muito elevadas. Pense-se em concreto na evolução para o Dynamics NAV em “hosting”. Está em causa uma solução integrada de gestão criada a pensar nas necessidades das PME's, que não exige investimento inicial na implementação, em que o período de levantamento de necessidades é muito mais rápido que numa implementação tradicional (de 15 dias a um mês), em que a entrada em produção, após migração de dados é feita em poucas horas e em que o período de formação está definido e desenhado para maximizar a capacidade de utilização desde o primeiro momento. Aliás, todo o modelo está criado para permitir a evolução com a máxima eficiência.

Tratando-se de “hosting”, o cliente não precisa de ter uma infra-estrutura de suporte à solução. Na verdade não há nada instalado do lado do cliente. Isto tem impacto a vários níveis: na manutenção de hardware e software; na gestão de

sistema, com tudo o que tem associado em termos de “backups” ou de “disaster recovery”; no licenciamento; no custo de hardware; etc. Tudo isso deixa de existir.

Somam-se duas vertentes que, sendo aparentemente laterais, constituem uma enorme preocupação das empresas hoje em dia e que, por inerência do modelo, passam a ser “responsabilidade” do parceiro. Uma delas é a de “compliance” (conformidade). A outra é a de segurança. “A segurança da informação é complexa e é difícil para as PME's ter “know-how” interno nessa matéria ou “comprá-lo” a um fornecedor de TI, por forma a garantir que a informação está segura. No caso da InterHost, estamos a investir na certificação ISO 27000 o que, não mudando nada face aos processos que já temos, visa garantir de facto que essa é uma área na qual temos competência”, refere Pedro Gouveia, Director Geral da InterHost em Portugal.

E adianta: “quando olhamos para uma solução “in-house” versus uma solução “hosted” não podemos deixar de incluir um conjunto de custos operacionais de outras áreas que não se prendem directamente com a aplicação em causa, como a da segurança, que é preciso gerir, manter e garantir o seu funcionamento permanente”.


O facto de nas empresas serem cada vez mais usados “laptops” em vez de “desktops” torna a questão da segurança ainda mais premente, dado que muitos dados estão num posto de trabalho “móvel”. Com o modelo de “hosting”, essa questão fica igualmente resolvida, dado

“É de informação e de conhecimento que aqui se trata, mas também de eficiência e produtividade.”

Miguel Andrade, Administrador da Protótipo – Sistemas de Informação SA

que os dados deixam de estar nos portáteis dos colaboradores e passam a estar centralizados num servidor, a que acedem sempre que necessário. Outro elemento importante e que está subjacente é o da mobilidade. Os colaboradores passam a ter acesso à aplicação de negócio em qualquer lugar, a qualquer momento, com segurança.

Para uma PME o investimento num sistema de gestão, mesmo sendo em modelo de “hosting”, envolve, regra geral, preocupações com a evolução. Aqui destacam-se dois pontos. Primeiro: a solução Dynamics NAV em “hosting” fornecida pela Protótipo está definida mas vai continuar a evoluir. E qualquer evolução e melhoria estará disponível para todos os clientes. Segundo: tendo por base um modelo de gestão concebido e desenhado a pensar nas PMEs, tem na base igualmente uma preocupação com a informação de gestão. Nesse sentido a tendência é para que a solução ganhe mais funcionalidade em termos de “key performance indicators” e incorpore conceitos como o de “balanced scorecard”.

“Para os clientes, diria que a principal resposta do  GeriSic é a de fornecer melhor informação, que seja útil para tomar decisões”, especifica José Miguel Rodrigues. Na sua perspectiva, há outro elemento que se destaca: a do fornecimento de informação relevante do ponto de vista de gestão operacional. Basta pensar na funcionalidade de registo de horas e despesas por parte dos colaboradores.

“A Protótipo encontrou um modelo de

desenvolvimento que se adequa muito ao hosting e que permite endereçar necessidades de empresas de distintos sectores de actividade”, defende Pedro Gouveia. Para a Protótipo, trabalhar com um especialista como a InterHost é uma mais valia. A ideia é garantir que do ponto de vista técnico são asseguradas todas as condições para prestar ao cliente um serviço de elevada qualidade e que este possa ter confiança em avançar para um modelo externalizado. “Temos sentido uma enorme confiança por parte dos nossos clientes e não nos têm sido colocados entraves à ideia de externalização. As condições técnicas que oferecemos reflectem boas práticas de gestão que consideramos serem uma boa garantia para os nossos clientes”, diz José Miguel Rodrigues.

Com 6 clientes em produção em Janeiro de 2010, os gestores da Protótipo consideram que estão reunidas as condições para crescer rapidamente, porque os benefícios são elevados e o custo, particularmente relevante numa conjuntura como a actual, é um elemento atractivo da solução, tendo em conta o modelo de pagamento mensal associado, pela utilização do sistema e por utilizador com acesso. “Tipicamente os “add-ons” sobre o Microsoft Dynamics NAV são verticais. O nosso é horizontal, dado que o que fizemos foi colocar em cima uma plataforma de conhecimento”, sublinha José Miguel Rodrigues. É de informação e de conhecimento que aqui se trata, mas também de eficiência e produtividade !

Software e Serviços

- Microsoft Dynamics NAV em “Hosting”

Sobre a Microsoft

Fundada em 1975, a Microsoft (Nasdaq "MSFT") é líder mundial em software, serviços e soluções para ajudar as pessoas e empresas a alcançarem todo o seu potencial

Para mais informações

Para mais informações sobre os produtos e serviços Microsoft por favor ligue para o serviço de apoio a clientes da Microsoft Portugal pelo número 808 22 32 42.

Para aceder mais informação e aos sites da Microsoft Corporation, Microsoft Portugal e da Oferta Microsoft Dynamics em Portugal, consulte www.microsoft.com , www.microsoft.com/portugal e www.microsoft/portugal/Dynamics

Para mais informações sobre os serviços da Protótipo visite o Web site em: www.Prototipo.pt .

Para mais informações sobre os serviços da CBR Accounting, por favor ligue 217 567 925.

Para mais informações sobre a oferta de serviços de “hosting” da InterHost visite o Web site em: www.InterHost.pt

© 2010 Microsoft Corporation. All rights reserved.

This case study is for informational purposes only. MICROSOFT MAKES NO WARRANTIES, EXPRESS OR IMPLIED, IN THIS SUMMARY.

Microsoft and the products mentioned in this document are either registered trademarks or trademarks of Microsoft Corporation in the United States and/or other countries.

All other trademarks are property of their respective owners.

Document published 2010